

アスクル、エージェント向けデータ分析支援サービス 「ASKUL Data Solution for Agent」を本日開始

～アスクルエージェントへ BtoB のビッグデータを開放し、データドリブンな営業活動を実現～

アスクル株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:吉岡 晃、以下「アスクル」)は本日 10 月 1 日より、エージェントの営業活動を支援するための新たなデータ分析支援サービス「ASKUL Data Solution for Agent」(※1)(以下「ADSA」)を開始します。本サービスは、BtoB のビッグデータ(顧客データ、購買データ等)(※2)をアスクルエージェント(以下「エージェント」)(※3)向けに開放し、データドリブンな営業活動を支援しながら業務効率化やお客様満足度を向上するものです。



■「ASKUL Data Solution for Agent」概要

アスクルは 2014 年 2 月、EC 時代におけるビッグデータを活用した新たなマーケティング手法の研究とスピーディーな実践の取り組みとして、「LOHACO EC マーケティングラボ」を開始しました。「データは社会に還元され、活用されるべきもの」という思想に基づき、LOHACO における EC ならではの多種多様なビッグデータを参加サプライヤーにオープン化。お客様のニーズを捉えた効果的・効率的な EC マーケティングを実践し、参加サプライヤーにおける活用事例や情報をオープン化・共有知化することにより、業種や企業の垣根を越えてお客様価値を最大化するための共創プラットフォームを構築してまいりました。本年 4 月には、BtoB のビッグデータもラボ参加サプライヤーに開放し、新生「ASKUL EC マーケティングラボ」(※4)として活動しています。

そしてこの 10 月、BtoB のお客様接点であるエージェントにも、営業活動を支援するための新たなデータ分析支援サービス「ASKUL Data Solution for Agent」を開始するに至りました。本サービスは、当社 BtoB のビッグデータをエージェントへ開放し、営業活動に役立つ統計情報やお客様情報を提供するもので、営業活動を“データ駆動型”に変革し、同時に業務効率化も進める仕組みです。

アスクルは、エージェントにとって有効な情報を効率的に届ける仕組みである ADSA を通じ、データドリブンな営業活動を支援します。本サービスを提供することで、より一層エージェントの業務効率化やお客様満足度を最大化するための共創を推進し、データ活用による営業力の進化を実現してまいります。

(※1) 「DATA SOLUTION」は、LINE ヤフー株式会社の登録商標です https://www.askul.co.jp/before_login/syohyo/

(※2) オープン化するデータには、氏名、生年月日等の個人情報はありません

(※3) BtoB 事業でお客様ごとに設定される「担当販売店」のこと。顧客開拓・維持、債権回収等の役割を担い、日本各地の 1,100 社以上のアスクルエージェントと共創し、アスクルと一体となって BtoB 事業を推進しています(2024 年 5 月期末現在)

(※4) 詳細は、2024 年 4 月発表のプレスリリースをご参照ください <https://pdf.irpocket.com/C0032/Wgeh/y4hK/Lal4.pdf>

<関連プレスリリース>

●2024 年 4 月 18 日:BtoB のビッグデータを開放し「ASKUL EC マーケティングラボ」として 4 月より始動
<https://pdf.irpocket.com/C0032/Wgeh/y4hK/Lal4.pdf>

※本リリースに掲載の情報は発表日現在の情報です。その後予告なしに変更されることがございますのでご了承ください。